

KRITIK UNTUK BANK SYARIAH (ANTARA HARAPAN, KENYATAAN DAN PARADIGMA RAHMATAN LIL ALAMIN)

OLEH : CHRISNA SUHENDI
Fakultas Ekonomi Unissula Semarang

ABSTRACT

As a relatively young group of Banks the earliest was established as late as 15 years ago), the establishment of Moslem Banks can be said to be exciting enough as they have been expected by the Moslem Society in Indonesia. Blessing Paradigm has been strived by Moslem banking by giving more additional services (value added), its meaning consequence of world and eternity.

However, after 15 years emerge on the surface, performance of Moslem banking still far from expectation and paradigm of Blessing. There are four factors faced by Moslem Banks, firstly clients have accustomed to conventional bank, secondly Human Resources of Moslem Bank still low in understanding of Fiqih Muamalah, thirdly its product still a few, and fourthly Moslem Bank is impressed "exclusive" just for Moslem people.

Solutions are socialization and education to society about Moslem Bank by increasing the quality of services, consumer satisfaction, justice orientation, and run the banking function as an intermediary.

Key Words: Moslem Bank, Conventional Bank and Paradigm

PENDAHULUAN

Setelah 15 tahun Undang-Undang Perbankan Syariah lahir yaitu UU No 7 tahun 1992, perkembangan Bank Syariah di Indonesia cukup menggembirakan. Sampai saat ini (Maret 2006), menurut data dari Bank Indonesia (BI), paling tidak ada 22 pemain di bisnis perbankan Syariah di Indonesia, dengan tiga bank beroperasi penuh secara Syariah (BMI, BSM, dan Bank Syariah Mega Indonesia), sedangkan sisanya adalah Bank Konvensional. Diantara 22 pemain itu, salah satunya adalah bank asing, HSBC Amanah. Jumlah BPR Syariah mencapai 94 bank. Jika ditotal, jaringan perbankan Syariah di seluruh Indonesia mencapai 620 kantor. Sampai Maret 2006, total aset perbankan Syariah baru mencapai Rp. 20,55 T. Bandingkan dengan total aset perbankan nasional yang mencapai Rp. 1.465,64 T. Ini berarti pangsa pasar perbankan Syariah hanya 1,4 %. Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun perbankan Syariah per Maret 2006 juga baru mencapai Rp. 14,96 T, atau 1,34% dari total DPK perbankan Indonesia yang mencapai Rp. 1.116,19 T. Dalam hal menyalurkan pembiayaan, Bank Syariah telah menyalurkan pembiayaan senilai Rp. 16 T, atau 2,36% dari total kredit yang disalurkan

perbankan nasional sebesar Rp. 678,89 T sampai dengan Maret 2006.

Data yang dikutip dari BI, pada tahun 2005 pembiayaan yang dilakukan untuk kredit modal kerja adalah Rp. 7,9 T, sedangkan pada tahun 2006 naik menjadi Rp. 10,6 T. Kredit Investasi pada tahun 2005 sebesar Rp. 4,3 T, kemudian pada tahun 2006 menjadi Rp. 4,7 T. Hal yang mengejutkan dalam pembiayaan ini, porsi kredit konsumsi di tahun 2005 sebesar Rp. 2,9 T menjadi Rp. 5,6 T. Kenaikan yang hampir dua kali lipat dalam satu tahun. Porsi pembiayaan untuk tujuan konsumsi mengalami peningkatan dari 20,44% pada Maret 2006 menjadi 27,71 % pada akhir 2006. Padahal orientasi kegiatan pembiayaan bank Syariah seharusnya untuk tujuan investasi atau pengembangan sektor riil. Pembiayaan bermasalah memiliki kecenderungan yang terus meningkat. Pada tahun 2006 pembiayaan bermasalah telah mencapai 4,75 % atau sekitar dua kali lipat dari tahun 2003 yang hanya sebesar 2,34 %.

Dari data dan keterangan tersebut diatas, nampak bahwa selama 15 tahun, yaitu sejak kran perbankan Syariah dibuka tahun 1992, jumlah lembaga Syariah telah cukup berkembang. Jika kita bandingkan perbankan Syariah dengan perbankan konvensional secara nasional, maka

pangsa pasar Bank Syariah belum mampu menembus angka 2%. Belum lagi jika dibandingkan jumlah penduduk Indonesia yang 220 juta jiwa dengan 85% beragama Islam.

Pertanyaan yang ada dibenak kita sebagai orang Islam adalah: apakah perkembangan dari sudut pandang jumlah pemain di bisnis perbankan Syariah, jumlah DPK yang berhasil dihimpun dan jumlah dalam penyaluran pembiayaan, bank Syariah telah memenuhi harapan umat Islam khususnya dan paradigma bahwa Islam adalah Rahmatan Lil Alamin, yang pada gilirannya membawa rahmat untuk kaum non Muslim juga.?

PERMASALAHAN

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pangsa pasar Bank Syariah dianggap cukup signifikan jika dibandingkan dengan jumlah penduduk yang mayoritas beragama Islam ?
2. Apakah penyaluran dana yang selama ini dilakukan oleh Bank Syariah telah sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh umat Islam?
3. Apakah *Non Performing Loan (NPL)* pada perbankan Syariah yang cukup tinggi dan cenderung meningkat tidak membahayakan ?

KAJIAN PUSTAKA

Al-Qur'an dan Hadits.

Lahirnya Bank Syariah pastilah dilandasi dari paradigma Rahmatan Lil Alamin, dengan landasan hukum tertinggi adalah Al-Qur'an, Hadist, Ijtihad, Ijma', maupun Qiyas. Kegiatan usaha bank, kalau ditinjau dari tatacara bermuamalat secara Islami mengandung unsur-unsur yang dilarang, yaitu riba. Unsur riba ini harus ditinggalkan, karena hukumnya adalah haram.

Ayat-ayat Al-Qur'an yang menyebutkan tentang larangan riba, adalah sebagai berikut : Surat *Al-Baqarah* ayat 275, 276, 278, 279, yang terjemahannya adalah sebagai berikut :

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

276. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa.

278. Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

279. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu, dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. Demikian juga Surat-surat :

Ali Imran ayat 130 :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

An-Nisa' ayat 161 :

Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.

Ar-Rum ayat 39 :

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).

Ada juga hadis-hadis Nabi yang melarang riba, diantaranya adalah hadis yang diriwayatkan oleh Umar bin Khattab :

Rasulullah saw pernah bersabda, *"Emas dilunasi dengan emas itu riba, kecuali bila seimbang, gandum dengan gandum juga riba, kecuali seimbang pula"*

Berdasarkan landasan hukum Islam (Syariah) inilah harapan bahwa Islam membawa rahmat bagi seluruh alam, khususnya dalam bidang perbankan.

Karakteristik Bank Syariah.

Bank Syariah dengan Bank Konvensional memiliki persamaan, khususnya dalam hal teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi, maupun lainnya seperti NPWP, laporan keuangan dan sebagainya. Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional terletak pada aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja (Antonio Syafi'i, 2001: 29).

Lebih lanjut, Antonio mengatakan bahwa akad yang dilakukan memiliki konsekuensi dunia dan akhirat, karena dilakukan berdasarkan hukum Islam. Hal lain yang berbeda dengan bank konvensional, jika terdapat perselisihan antara bank dengan nasabah pada perbankan Syariah, kedua belah pihak tidak menyelesaikan masalahnya di pengadilan negeri, tetapi menyelesaikannya sesuai dengan tata cara dan hukum materi Syariah. Lembaga ini dikenal dengan nama Badan Arbitrase Muamalah Indonesia atau BAMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan Majelis Ulama Indonesia.

Kinerja Perbankan.

Ada beberapa indikator yang digunakan untuk menilai tingkat kesehatan bank. Sedangkan salah satu sumber utama indikator

yang dijadikan dasar penilaian adalah laporan keuangan dari bank tersebut. Dari laporan keuangan bank inilah dapat dihitung beberapa rasio keuangan yang dapat dijadikan sebagai dasar penilaian tingkat kesehatan bank. Penilaian kinerja perbankan pada umumnya digunakan lima aspek penilaian yang sering disebut sebagai **CAMEL**, yaitu *Capital*, *Assets*, *Management*, *Earnings* dan *Liquidity*.

Menurut Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001, ada 11 rasio keuangan CAMEL, diantaranya adalah *Non Performing Loan* (NPL).

Rasio ini menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah. Semakin tinggi rasio NPL, menunjukkan semakin buruk kualitas kredit bank. Ini artinya semakin tinggi ratio NPL, maka kemungkinan suatu bank dalam kondisi bermasalah semakin besar. Perbankan Syariah tidak menggunakan istilah NPL, tetapi memakai NPF (Non Performing Fund).

Hasil penelitian Luciana (2005) menyimpulkan bahwa rasio NPL pada bank-bank yang bermasalah dan bank-bank yang tidak bermasalah memiliki perbedaan yang signifikan. Ini artinya bank-bank yang bermasalah memiliki rasio NPL yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan bank-bank yang tidak bermasalah.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum yuridis normatif, yaitu penelitian yang mengacu pada Al-Qur'an dan Al-Hadis sebagai sumber hukum Islam yang utama, serta perundang-undangan yang berlaku. Data penelitian ini menggunakan data sekunder, yaitu data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan untuk umum.

PEMBAHASAN**Ditinjau dari pangsa pasar.**

Bank Syariah yang belum mampu menembus angka 2% sungguh ironis. Bangsa Indonesia dengan jumlah penduduk 220 juta jiwa dengan 80% lebih beragama Islam, tapi

masyarakat yang beragama Islam belum banyak tersentuh untuk memanfaatkan perbankan Syariah yang sesuai dengan ajaran Islam.

Apa sesungguhnya yang menyebabkan lambatnya perkembangan perbankan Syariah?

Pertama, nasabah masih dianggap sebagai orang yang perlu didorong semangat spiritualnya dengan mengedepankan aspek halal-haram dan mengabaikan aspek *competitiveness* bank Syariah. "Semestinya tidak boleh mengatasnamakan Syariah untuk mentoleransi keterlambatan, kerja sembarangan, serta minimnya kualitas dan *range of product*". Demikian kata DR. M.Syafii Antonio. Terkadang nasabah sangat sensitif dalam hal *return* ataupun *pricing*. Terutama nasabah besar, kendati hanya berbeda 1% - 2% (lebih rendah dari deposito bank konvensional). Mereka mudah pindah kembali ke bank konvensional. Nasabah masih bersikap ambigu (mendua). Hasil survei perbankan Syariah yang dilakukan oleh Karim Business Consulting (KBC) – perusahaan yang menyediakan jasa konsultasi Syariah terhadap 1000 (seribu) orang pemilik dana, ternyata hasilnya cukup menggembirakan. Salah satu pertanyaan yang diajukan adalah : "Apakah anda mau membuka rekening di bank Syariah?". Ternyata hasilnya adalah 65% responden menyatakan bersedia membuka rekening di bank Syariah. Namun disisi lain, sejumlah responden dengan persentase yang sama menegaskan, akan tetap mempertahankan rekening mereka di bank konvensional. Survei ini memberi gambaran bahwa nasabah belum bisa melepaskan bank konvensional dari kehidupan pribadi mereka. Ini mengindikasikan bahwa nasabah belum terlalu yakin bank Syariah bisa mengakomodasi semua kebutuhan mereka. Besar kemungkinan bahwa bank Syariah masih dilihat sebagai barang baru, jadi masih dalam tahapan coba-coba.

Kedua, SDM bank Syariah masih rendah dalam tingkat pemahaman *fiqh muamalah* (Syariah). Bank Syariah membutuhkan personil yang memiliki kompetensi bankir andal dan ditambah pengetahuan *fiqh muamalah* yang memadai.

Ketiga, Produk perbankan Syariah masih memiliki sejumlah kelemahan dan keterbatasan. Misalnya, di bidang International Banking yang menyangkut L/C. Hal lain seperti *remittance*, misalnya mengirim atau menerima uang dari luar

negeri. Dalam hal transaksi, Bank konvensional mempunyai kredit rekening koran. Di Bank Syariah sulit mempunyai produk seperti ini, sebab banknya sendiri tidak bisa meminjamkan uang.

Keempat, lahirnya Bank Syariah pastilah dilandasi dari paradigma Rahmatan Lil Alamin. Itu maknanya Bank Syariah dibangun sebagai sarana mediasi antara masyarakat pemilik dana dan penggunaannya. Tentunya nasabah Bank Syariah bukan hanya kaum Muslim saja, melainkan seluruh masyarakat bangsa Indonesia. Namun, pandangan dari kalangan non Muslim tidaklah demikian. Bank Syariah seolah-olah hanya diperuntukkan bagi kalangan Muslim saja. Lihat saja misalnya iklan atau promosi Bank Syariah selalu dikaitkan dengan hal-hal yang bernuansa keIslaman. Itu tidaklah salah, namun efek yang muncul adalah adanya kesan "eksklusif" hanya untuk Muslim. Mungkin faktor ini yang menyebabkan nasabah non-Muslim belum begitu banyak. Untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah non-Muslim perlu dihilangkan kesan eksklusifitas tadi.

Ditinjau dari Penghimpunan dan Penyaluran Dana.

Riset yang dilakukan Karim Business Consulting (KBC) mulai awal tahun 2004 melalui wawancara dengan jajaran direksi 21 Bank nasional, menunjukkan potensi dana **nasabah loyalis** diperkirakan sebesar Rp 10 triliun yang sudah habis tergarap terutama oleh Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri.

Selain loyalis, ada pula **floating market** (pasar mengambang) dan **konvensional loyalis**.

Potensi yang dimiliki oleh floating market ini diperkirakan sebesar Rp 720 triliun, sementara potensi dari kaum loyalis konvensional dan tidak mau berpindah menjadi nasabah Bank Syariah hanya sebesar Rp 240 triliun. Adiwarman Karim, Presiden Direktur KBC menyebutkan potensi floating market hingga kini belum tergarap secara maksimal oleh perbankan Syariah. Alhasil, kue bisnis dengan nilai prediksi sebesar Rp 720 triliun tersebut membuat pelaku industri perbankan berlomba-lomba merebut pangsa pasar. Bila dipecah-pecah, pasar floating terdiri dari nasabah individual maupun korporasi yang menginginkan layanan perbankan biasa serta

nasabah kakap yang tentunya membutuhkan layanan lebih bersifat privasi.

Lalu bagaimana dengan penyaluran dana yang selama ini terjadi ?

Seperti disebutkan di depan bahwa pada tahun 2005 pembiayaan yang dilakukan untuk kredit modal kerja adalah Rp. 7,9 T, sedangkan pada tahun 2006 naik menjadi Rp.10,6 T. Kredit Investasi pada tahun 2005 sebesar Rp. 4,3 T, kemudian pada tahun 2006 menjadi Rp. 4,7 T. Hal yang mengejutkan dalam pembiayaan ini, porsi kredit konsumsi di tahun 2005 sebesar Rp. 2,9 T menjadi Rp. 5,6 T. Pada tahun 2006. Kenaikan yang hampir dua kali lipat dalam satu tahun. Porsi pembiayaan untuk tujuan konsumsi mengalami peningkatan dari 20,44% pada Maret 2006 menjadi 27,71 % pada akhir 2006. Padahal orientasi kegiatan pembiayaan Bank Syariah seharusnya untuk tujuan investasi atau pengembangan sektor riil. Menurut Vincent Wijaya (2007), angka untuk kredit konsumsi terlalu tinggi, sementara investasi tidak bergerak. Ini cukup mengkhawatirkan.

Secara umum, kinerja Bank Syariah sampai akhir tahun 2006 adalah, aset seluruhnya Rp. 26,72 T, dana pihak ketiga Rp. 20,67 T. Pembiayaan Rp. 24,4 T dan NPF (Non Performing Fund) sebesar 4,75 %. Secara teori ini sudah bisa dipandang cukup membahayakan, karena dipandang cukup tinggi.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas dapatlah diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pangsa pasar Bank Syariah yang hanya 2% dianggap belum cukup signifikan dibandingkan dengan mayoritas jumlah penduduk Indonesia yang notabene lebih dari 85% beragama Islam.
2. Dana yang disalurkan oleh Bank Syariah lebih banyak untuk kredit konsumsi, sehingga nampak kurang sesuai dengan harapan umat Islam yang seharusnya digunakan untuk tujuan investasi dan pengembangan sektor riil.
3. Secara teori, NPF sebesar 4,75% cukup tinggi, sehingga dapat dipandang membahayakan Bank Syariah.

SARAN

Pertama, cara pemasaran Bank Syariah yang selama ini masih bermain di *friendly environment*, yaitu hanya sebatas dikalangan umat Islam yang memang bisa menerima konsep Syariah. Jargon-jargon yang digunakan sebatas pada yang enak didengar oleh umat Muslim, namun membuat merah ditelinga umat lain. Seperti misalnya pada kalimat ” bunga bank haram, kalau makan bunga masuk neraka” dan sebagainya.

Untuk itu seharusnya Bank Syariah juga masuk ke lingkungan baru. Artinya bila ingin memperluas pasar, maka perbankan Syariah harus mulai menggarap pasar *floating*. Ini adalah segmen yang mengharapkan layanan yang unggul dengan produk yang kompetitif. Pasar ini lebih mengutamakan aksesabilitas dan kenyamanan bertransaksi disertai dengan keragaman jenis transaksi. Hal ini seperti yang dikatakan oleh pakar pemasaran Hermawan Kartajaya bahwa perbankan Syariah harus berani keluar dari jargon-jargon agama. Ini adalah sistem ekonomi, bukan agama. Sehingga jika terlalu sarat dengan jargon agama, biasanya susah untuk membesar. Padahal sistem ekonomi Syariah yang ditawarkan oleh agama Islam tidak hanya diperuntukkan bagi kaumnya, melainkan berlaku bagi bagi seluruh umat. Untuk yang non-Muslim, harus dijelaskan bahwa agama Islam adalah sebagai *Rahmatan Lil 'Alamin*, yang berarti rahmat untuk seluruh umat manusia. Juga bahwa perbankan Syariah merupakan sistem perekonomian modern, yang sebenarnya cocok untuk investasi baru.

Kedua, sosialisasi dan edukasi ke masyarakat luas tentang perbankan Syariah harus menjadi prioritas sebagai upaya pendekatan untuk menggarap pasar yang lebih luas. Caranya dengan melalui peningkatan kualitas layanan dengan selalu mengupayakan kepuasan konsumen. Selain itu senantiasa menciptakan produk yang inovatif, menarik dan dibutuhkan masyarakat. Penggunaan istilah berbau Arab nampaknya tidak esential lagi. Sebagai contoh, Overseas Chinese Banking Corporation di Malaysia, ketika meluncurkan produk Syariah tidak menggunakan bahasa Arab. Mereka hanya menambahkan huruf ”i” didepan produknya,

yang berarti Islamic. Adapun dalam bahasa Inggris berarti "aku", *my product*. Dengan cara ini mereka berhasil memasarkan produknya ke kalangan non-Muslim.

Menamakan produk Syariah dengan bahasa Arab tidak menjadi masalah selama ada penjelasannya. Semakin banyak masyarakat yang mengetahuinya, bahasa Arab akan semakin populer. Ini sama seperti bahasa China yang ketika pertama kali diperkenalkan tidak enak didengar.

Ketiga, peran BI yang lebih ditingkatkan. Masalah proses pengajuan ijin dalam meluncurkan suatu produk baru dirasa masih agak sulit dan ketat. Misalnya, untuk mendapatkan ijin baru suatu produk, Bank Syariah harus mendapatkan persetujuan paling tidak dari pengawas Syariah dan BI. Di BI sendiri, prosesnya bisa sangat lama karena perlu dipelajari dan dikaji lagi dari aspek Syariah dan *prudential*-nya. Salah satu contohnya, soal kartu kredit Syariah yang sudah diusulkan, tapi hingga kini belum juga disetujui BI. Bahkan, konsep *office channeling* yang diusulkan BNI Syariah tahun 2001 itu baru di ijin penerapannya oleh BI tiga tahun kemudian.

Keempat, Perbankan Syariah masa depan harus bisa lebih kompetitif bila ingin melakukan pembenahan. Paling tidak ada dua aspek yang harus dibenahi oleh industri perbankan Syariah, yaitu *price* dan *service*. Disamping itu perbankan Syariah harus menerapkan *integrated marketing approach*. Artinya *pertama*, Bank-Bank Syariah harus memiliki strategi yang jelas. Mereka harus dapat memilih segmen pasar, kemudian memfokuskan target dipasar tertentu. Selanjutnya setiap bank harus memiliki *positioning* yang pas sesuai dengan segmentasi dan keahlian di industrinya masing-masing, misalnya di industri perumahan, koperasi, usaha kecil dan sebagainya. *Kedua*, perbankan Syariah harus memiliki diferensiasi produk. Juga *marketing mix*-nya dimasing-masing produk. Proses penjualannya pun harus terintegrasi, melalui cabang, mitra atau dialihdayakan (*outsourcing*).

Kelima, lebih hati-hati dalam penyaluran dana. Bagaimanapun juga apabila kelak dikemudian hari Bank Syariah dianggap gagal dan tidak mampu merubah paradigma lama menjadi bank yang *Rahmatan Lil Alamin*, jangan sampai agama Islam menjadi sasaran utama sehingga kredibilitas agama Islam menjadi turun. Maka, perlu strategi yang komprehensif untuk mengatasinya, seperti *pick up service*, mengeluarkan produk yang terintegrasi.

REFERENSI

- Antonio, Muhammad Syafi'i (2001), Bank Syariah: dari Teori ke Praktek, Gema Insani, Jakarta.
- Arifin, Zainul (2006), Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah, Pustaka Alvabet. Jakarta.
- Karim, Adiwarman. A (2004), Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Sudarsono, Heri (2003), Konsep Ekonomi Islam : suatu pengantar, EKONISIA, FE UII, Jogjakarta.
- Ghufron, Muhammad AZ (1999), Perlindungan Nasabah dalam Bank dengan prinsip Syariah, Jurnal Penelitian, edisi ilmu-ilmu sosial, Vol XI hal 83-105.
- Spica, Luciana A (2005), Analisis Rasio CAMEL terhadap prediksi kondisi bermasalah pada lembaga perbankan periode 2000 – 2002, Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Vol 7 No.2. ISSN 1411-0288.
- SWA, 2006, Edisi 11
- <http://www.sinarharapan.co.id/ekonomi/pro-marketing/2004>, download tanggal 8 Mei 2007.
- <http://www.republika.co.id>, download tanggal 8 Mei 2007.